

5 MISSTAG TALARE GÖR

Så undviker du dem



ALTITUDE

LATHUND FÖR DIG SOM SNABBT VILL BLI EN BÄTTRE TALARE

Vi på Altitude Meetings föreläser mycket själva.

Vi tar också hand om mängder med talare på våra egna konferenser och möten.

För några år sedan samlade vi vår kunskap om hur man bäst hjälper talare att bli bättre i en liten handbok. Boken använder vi i vår framgångsrika talarcoaching, där vi hjälper föreläsare att nå längre, bli mer professionella och nå fram med sina budskap.

Under åren har vi samlat på oss mängder med erfarenhet om vad en bra presentation egentligen är – och vilka misstag talare ofta gör. Och ja, vi har så klart gjort många av dem själva! Inget konstigt med det, tycker vi. Det bästa sättet att lära sig är ju att lära sig av sina misstag. Just därför berättar vi om de fem vanligaste misstagen som talare gör i den här foldern.

PS/ Vill du veta mer om vår talarcoaching och höra om hur vi jobbar professionellt med att få dig att växa som föreläsare, bli riktigt bra på att skriva manus och leverera från scenen under din presentation?

Vill du köpa vår bok om hur du blir en bättre talare?

Kontakta oss: [www. altitudemeetings.se](http://www.altitudemeetings.se).

1. –Att buffra

Väldigt många talare buffrar. Och du har garanterat hört buffrande när du suttit i publiken. Att buffra är att *inte* börja. Istället för att dra igång presentationen pratar man om en massa annat. Inget av det här brukar ha med ämnet att göra.

Väldigt vanligt är att föreläsare redovisar de saker som de senare ska prata om. Istället för att bara *börja* prata om dem direkt. Det blir lite som att lyssna till en kapiteluppläsning. Och det är ju inte särskilt kul.

Exempel 1:

Hej allihopa, så himla kul att se att så många har orkat sig hit idag! Jag är jätteglad för att vara här! Idag hade jag tänkt prata om att bli en bättre talare. Och jag tänkte börja med att berätta lite om vad som gör en talare bra och dålig. Sen kommer jag att ge er tips på hur ni kan göra för att bli en bättre talare. Vi kommer också ha lite paus där ni kan ta en kopp kaffe där ute i loungen...

Ett annat vanligt buffrande är att talaren känner ett behov av att berätta vem hon eller han är och har gjort i sitt liv.

Exempel 2:

Hej! Jag heter Buffra Buffrasson och jag är forskare på institutionen för långpratande. Idag ska jag prata om långpratande, men jag tänkte börja med att berätta vad jag har gjort. Jag fick min grundutbildning vid universitetet för prat och gick sedan vidare till en doktorandtjänst i extremprat. Sedan 2015 har jag sysslar med en rad projekt, varav jag nu kortfattat kommer att gå in på 14 stycken.

Anledningen till att vi buffrar är psykologisk. Vi är osäkra (ja, de flesta som ställer sig på en scen är faktiskt det) och vi försöker (oftast omedvetet) få tid att kolla av publiken. Är den vänligt inställd? Är den på min sida? Buffrandet gör det lättare för talaren att finna sig till rätta på scenen, men det paradoxala är att ju längre man buffrar – desto mer börjar publiken tycka illa om en. För det är ju så tråkigt att lyssna på!

Den svenska normalbuffringen (uppmätt av oss) är 2,5 minuter. (Ja, 2,5 minuter!)

Här händer två saker: publiken tappar intresset (vanligen flyr den till sina telefoner efter mindre än en minut) och talaren blir själv allt mer nervös eftersom publikkontakten har försvunnit och alla ögon som stirrar tillbaka från publikhavet plötsligt ser skeptiska ut.

Tipset är alltså att inte buffra. Alls!

Bara börja – pang!

2. Start och slut

Okej, så om man inte ska buffra – hur inleder man då sitt anförande?

Det är otroligt viktigt att ha en bra och tydlig start, som direkt fångar publikens intresse, och ett bra och tydligt slut som får budskapet och hela föreläsningen att verkligen landa hos publiken.

Testa gärna med att inleda med att berätta en historia. Vi är tränade att lyssna till just historier (ända sedan du var barn har du ju faktiskt tränat på detta med alla sagor du tog del av – och du fortsätter säkerligen din sagoutbildning redan ikväll när du slår på Netflix). Att vi har historier och berättelser så djupt inom oss spelar roll för den som sitter i publiken. När vi hör orden: "Det var en gång...", så gör vi egentligen inget medvetet val. Vi börjar instinktivt att lyssna, vare sig vi vill eller inte.

Exempel på fångande startfraser när man ska hålla ett föredrag kan till exempel vara:

När jag...

Minns ni...

För fem år sedan...

Dessutom: om du berättar en historia får du oftast en mer naturlig röst. Det blir ju som om du berättar något för dina vänner eller din familj.

På samma sätt som att många talare missar att ha en bra början, är det väldigt vanligt att glömma bort hur viktigt ett bra slut är. Många föreläsningar liksom fejdar ut:

Där tror jag att jag är klar...

Jag vet inte, har jag med tid kvar att prata eller hur är det...?

Egentligen hade jag tänkt visa fler bilder men jag hinner nog inte...

Där tänkte jag egentligen sluta, men det kanske är någon som har frågor...?

Vi tycker att du ska ha ett slut som *på riktigt* är ett slut. Det ska *kännas* att din föreläsning slutar just där. Slutet ska runda av något och gärna vara emotionellt: gripande, sorgligt, roligt. Det viktiga är att publiken känner något och har ditt huvudbudskap med sig när den lämnar lokalen.

Om det går: knyt gärna ihop säcken med en avslutning som hör ihop med inledningen. Då skapar du en helhetskänsla.

Och till sist: måste man inte presentera sig som föreläsare? Berätta vem man är och vad man gjort?

Nej! Vi säger så här: vänta med det. En person som sitter i publiken kommer att vara intresserad av ditt namn och vad du jobbar med *först om du lyckats fånga hennes intresse*. Gör du det på ett bra sätt kommer hon dessutom att komma ihåg ditt namn. I de allra flesta fall blir du dessutom presenterad av någon annan.

3. Att *inte* vara rolig

Roliga talare får bättre omdömen. Varför? För att vi – alla – tycker om att ha roligt. Vi söker skrattet, leendena. Vi mår bra av att få dra på smilgruparna. Det där känner publiken instinktivt och belönar en talare som fått den att le med ett högre betyg. Och det är ju bra! Men dessutom minns vi faktiskt saker bättre om vi har haft roligt medan vi fått kunskapen serverad. Och det är ju ännu bättre – för du vill ju så klart få ditt budskap att stanna kvar i folks huvuden även efter att de lämnat sina stolar.

Det här betyder att du måste lägga in roliga saker i din presentation.

Vi vet att det kan kännas jättesvårt, och det krävs ofta en del mod för att faktiskt våga göra det. Men! Detta innebär inte att du ska börja köra stand-up, dra Göteborgsvitsar eller spela clown. Snarare säger vi så här: försök le. Bara genom att le skapar du faktiskt en positiv stämning i rummet, eftersom leenden är ganska smittsamma. Prova får du se!

(Hur ser man förresten ut när man inte ler på en scen? Många tror att de ser "neutrala" ut, men faktum är att en person som inte ler ser lite halvsur ut. Kika själv nästa gång du sitter i publiken!)

Lägg sedan till lite glimten i ögat-attityd. Det finns alltid saker du kan skoja lite om på ett sätt som skapar en positiv stämning i rummet – och se till att dina skojiga saker är förberedda. Skriv in dem i ditt manus, repetera dem. Testa dig fram och se vad som fungerar för dig.

Pratar du om ett allvarligt ämne? Bra, säger vi – för då behöver du kontraster och då är humor, leenden och skratt dina bästa vänner.

4. Att glömma publiken

Det här kan låta lite hårt, men vi är övertygade om att den vanligaste tanken som far genom folks huvuden när de sitter och lyssnar på en tråkig och innehållsmässigt icke-relevant presentation, är:

– *Vad fan gör jag här?*

Följt av:

Herregud, jag borde ha jobbat istället. Oj, nu blev jag jättestressad. Bäst jag kollar mejlen i telefonen.

Följt av:

Jag smiter nog i pausen.

Den här första frågan – Vad fan gör jag här? – är en fråga som du som talare genom ditt innehåll och din presentation måste besvara. Du gör det genom att ha koll på din publik, vara väl förberedd och ha ett relevant innehåll.

Vilka sitter i publiken? Var ligger deras kunskapsnivå? Vad är de i behov av för information? Vad kan just du ge dem?

Det här är saker du kan kolla innan din föreläsning. Genom att göra en ordentlig avstämning med arrangören säkrar du att du inte pratar över – eller under – publikens huvuden.

Att glömma publiken är ett supervanligt misstag. Till denna punkt hör också saker som att föreläsaren är lite von oben, inte bryr sig, kör en gammal presentation för hundraelfte gången eller till och med själv verkar undra varför han eller hon är på scenen.

Ett säkert sätt att inte glömma publiken är att interagera med den. Delaktighet, publikkontakt och interaktion är bra. Det tycker vi – och alla de tiotusentals människor som någon gång har svarat på våra publikenkäter.

5. Death by Powerpoint

Vi har sparat det bästa misstaget till sist. Vi skriver bästa eftersom det inte finns någonting som får en publik att gå igång så mycket som en riktigt dålig Powerpoint-presentation. Gå igång negativt, alltså.

Ibland när vi gör djupintervjuer ställer vi frågan: Vad är egentligen en dålig Powerpoint-presentation? Sedan slutar folk i stort sett aldrig att prata. (Det är sant.)

För det finns så många olika exempel på hur man kan döda ett intressant innehåll med en dålig bildpresentation. För liten text, för mycket text. Dålig design, knäppa typsnitt.

Animationer och märkliga utbyggnader. Stora diagram. Oändliga bullet points-listor. Pixliga bilder. ”Roliga” bilder som inte är roliga. Företagsloggor på varenda bild. För många bilder. Fel färger. För många färger.

Det är också vanligt att föreläsaren tror att Powerpoint-bilderna *är* själva presentationen och liksom läser högt ur den. Vilket för övrigt är en annan sak som en publik reagerar väldigt starkt negativt på.

Vi har generellt höga designkrav i Sverige och Norden. Det innebär att en publik faktiskt kan känna sig kränkt när den får dålig design i ansiktet.

En Powerpoint ska vara ett stöd för din presentation. Den ska förstärka eller visa saker som du inte kan förmedla på annat sätt.

Två tips:

– Gör alltid din Powerpoint *efter* att du skrivit manus till din presentation. Utgå aldrig ifrån den som ett manusverktyg.

– Testa att flytta saker du har på bild i din presentation till den fysiska världen. Ta med saker du lika gärna kan hålla i handen och visa upp dem för publiken.

Vill du veta mer om hur vi jobbar med möten på Altitude Meetings eller boka våra möteslokaler?

Kontakta oss: altitudemeetings.se

Följ oss för fler tips!

LinkedIn: [linkedin.com/company/altitude-meetings](https://www.linkedin.com/company/altitude-meetings)

Facebook: [facebook.com/altitudemeetings/](https://www.facebook.com/altitudemeetings/)

Instagram: [instagram.com/altitudemeetings](https://www.instagram.com/altitudemeetings)